

SBI証券 オンラインセミナー

株式会社Macbee Planet (7095)

2022年8月

会社概要

社名	株式会社Macbee Planet (7095)
設立日	2015年8月25日
資本金	403百万円 (2022年4月末現在)
事業内容	データを活用したマーケティング分析サービスの提供
本社所在地	東京都渋谷区渋谷三丁目11番11号
正社員	66名(2022年4月末現在)

沿革

2015年 8月	株式会社Macbee Planet 設立
2015年 8月	データ解析プラットフォーム「ハニカム」リリース
2017年 11月	Webホスピタリティツール「Robee」リリース
2020年 3月	東京証券取引所マザーズ市場へ上場
2021年 3月	株式会社Smash 設立
2021年 8月	株式会社Alphaを完全子会社化

LTVマーケティングのマーケットリーダーとして、インターネット広告業界の課題を解決し、
3兆円のインターネット広告市場をLTVマーケティングへ転換。

クライアントニーズ：LTVを上げてマーケティングのROIを最適化したい

現状のインターネット広告の課題

3兆円
市場

成果

広告コストが必ずしも売上につながらない

Cost：広告配信・クリック数に応じた課金体系
KPI：見込み数 ユーザー獲得コスト

Data

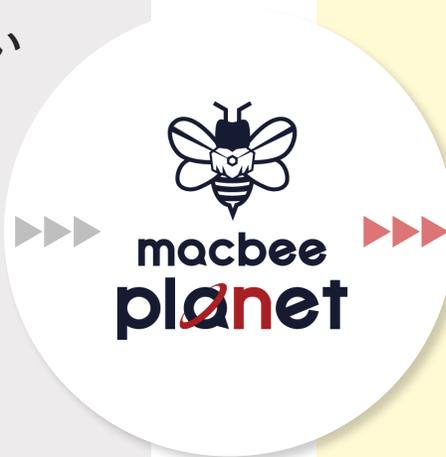
Cookie規制によりData精度低下

広告のターゲティング精度低下により
獲得コストは高騰しROIが低下

スキル

広告運用スキルが属人的

担当者の経験によって成果が異なる



LTVマーケティング

成果

長期売上に直結する成果報酬型

Cost：売上・LTVに応じた成果報酬型
KPI：継続ユーザーの集客数 LTV・ROI

Data

CookieレスでのData取得

Cookieに依存しないため
規制の影響を受けずに成果創出

スキル

AIによる最適化

即戦力化と生産性向上が実現
担当の経験によらない高いサービス品質

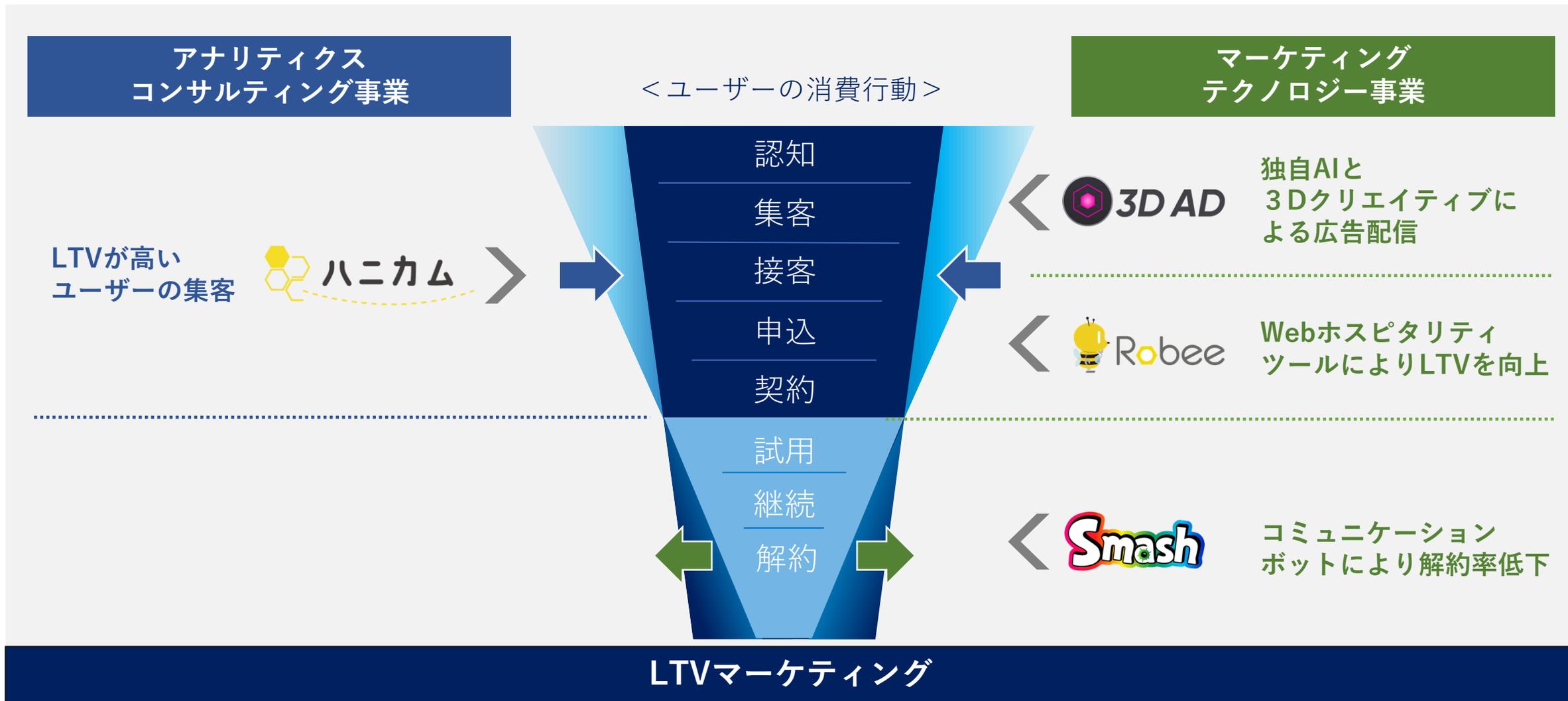


事業内容



LTVマーケティングとは

ユーザーの利用金額・継続期間を最大化するためにデータを駆使したデジタルマーケティング。

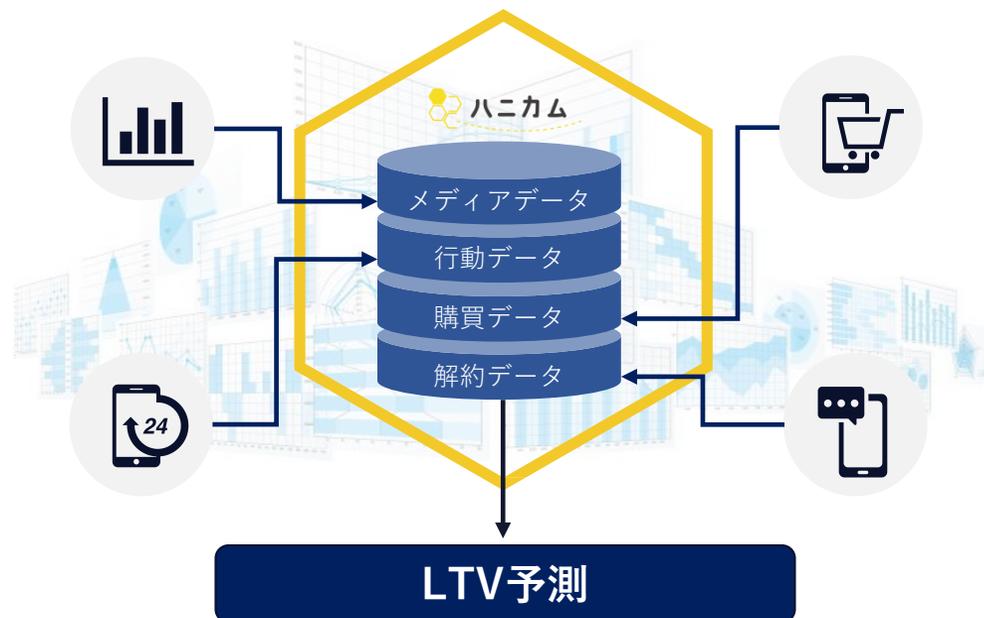


アナリティクスコンサルティング事業（AC事業）

データを解析し算出したLTV予測を基に**成果報酬型**で集客。

1 LTVデータの解析

メディアや自社ツールから取得できるデータを解析し、見込みユーザーのLTVを算出



2 データを活用し成果報酬型で集客

データを基に当社のコンサルタントがプランニングし、新規ユーザーの集客を成果報酬型で実施



<p>成果報酬単価 × 成果発生件数</p>
<p>原価：メディア掲載費用 売上総利益率：約15%*</p>

* 2020年4月期～2022年4月期のAC事業セグメント売上総利益率より算出

マーケティングテクノロジー事業 (MT事業)

新規ユーザーのLTV向上と、既存ユーザーの解約率を低下させることでLTVを向上。
AIと3D技術を活用し、広告配信を最適化。

1 集客したユーザーを顧客へ 転換

集客したユーザーに対しRobeeが
接客しLTVの高いユーザーへ転換。



Ⓜ 月額固定 or 成果報酬

2 既存ユーザーの解約を抑止

解約を検討する既存ユーザーに対し
チャットボットで継続を促進。解約
率を低下させLTVを向上。



Ⓜ 月額固定or月額費用 + 成果報酬

3 AIによる広告配信

AIによる配信アルゴリズムと
3Dクリエイティブによる広告配信。



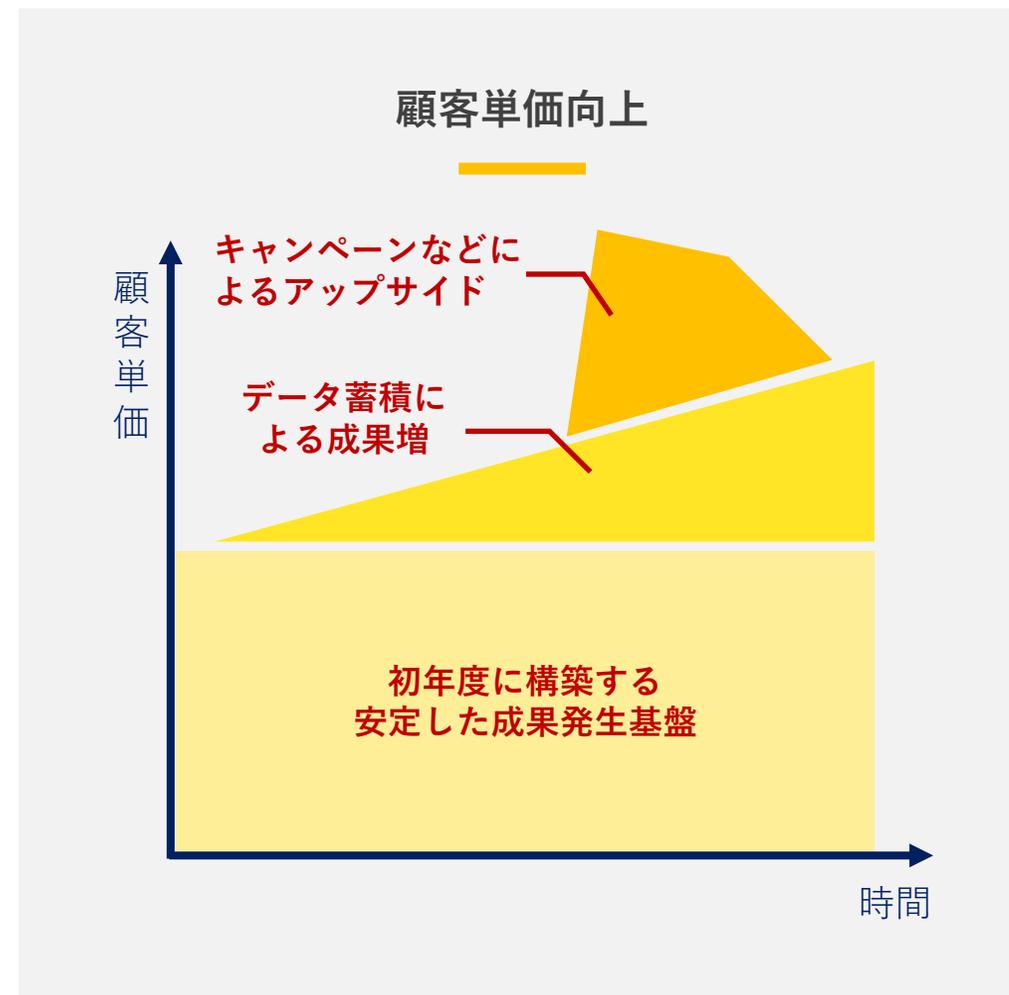
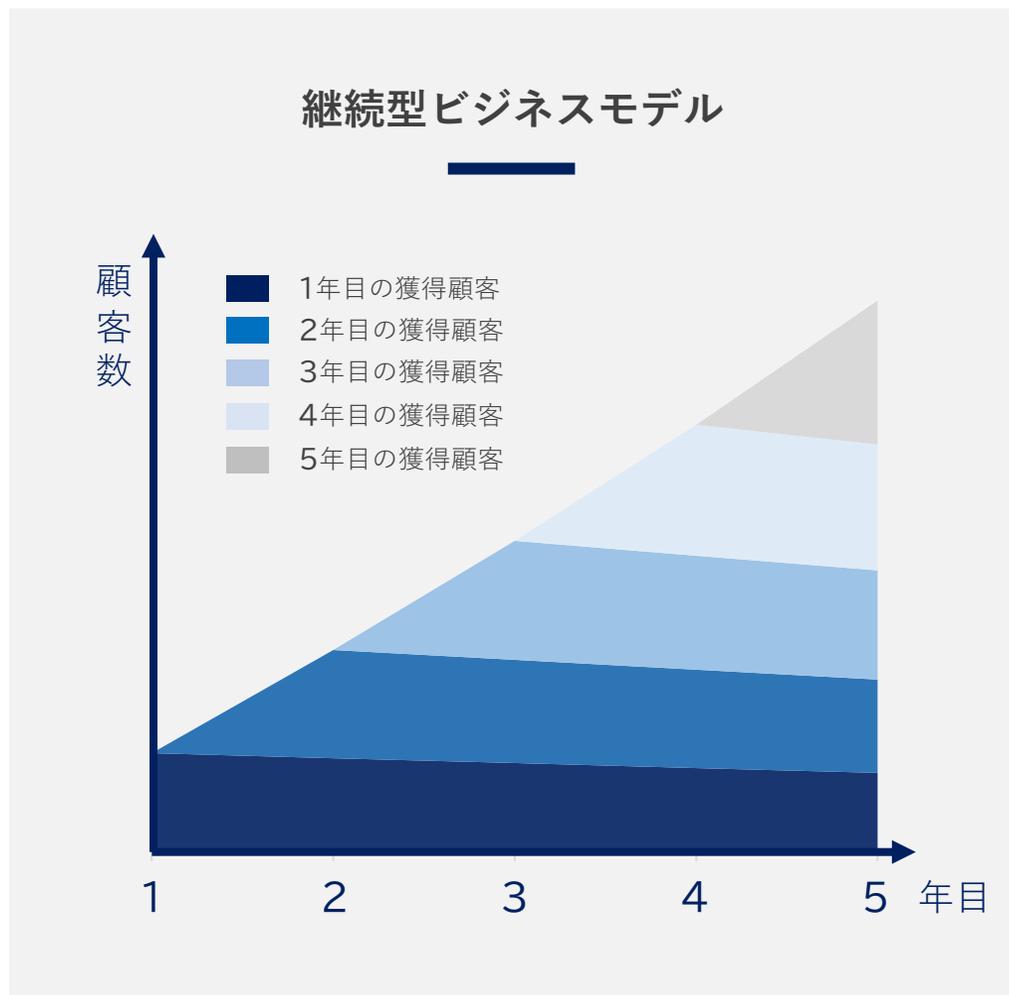
Ⓜ 広告配信量に準ずる

売上総利益率 95%以上*

* 2020年4月期～2022年4月期のMT事業セグメント売上総利益率より算出

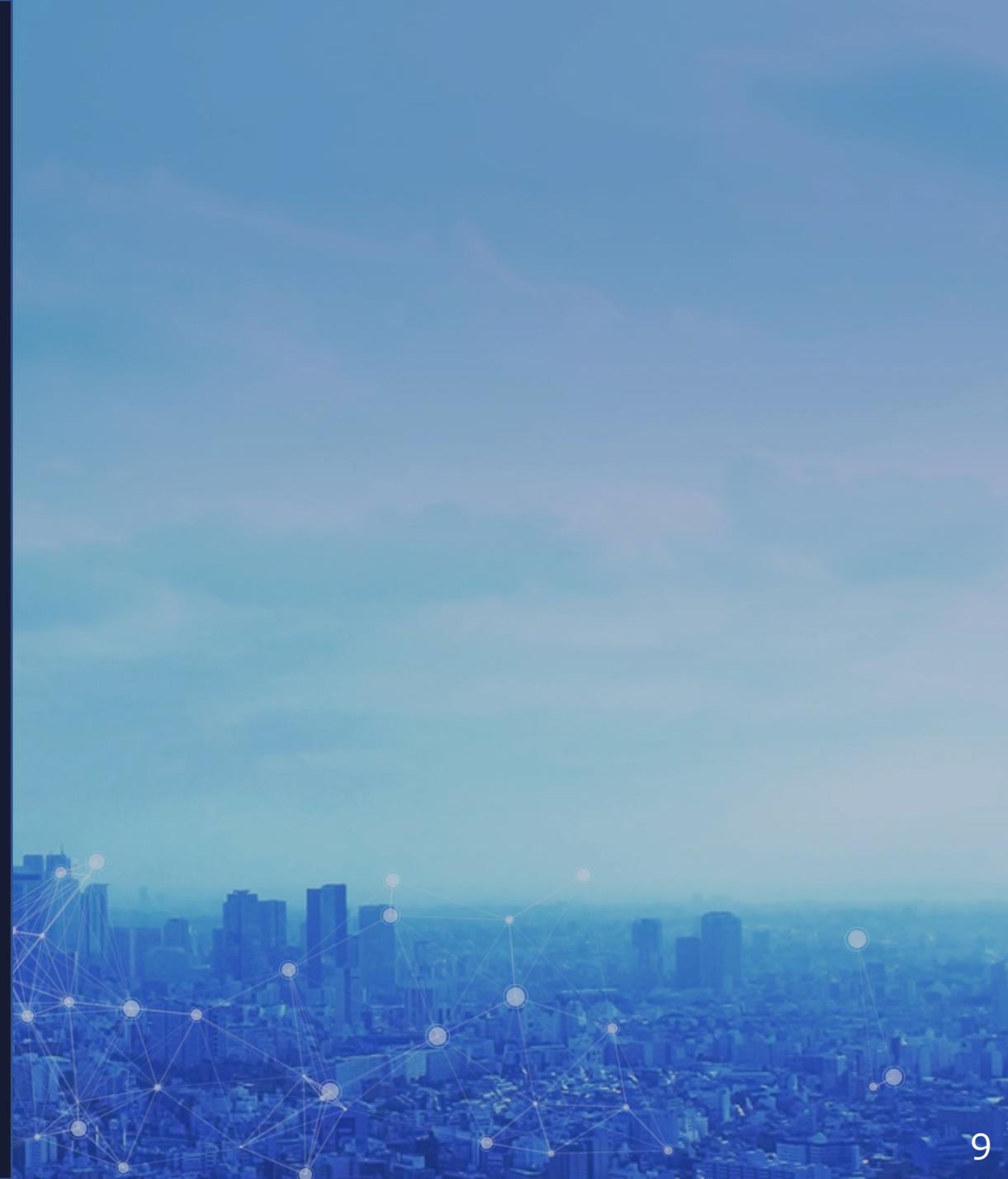
ビジネス特性

過年度の顧客に**新規顧客を積み上げつつ顧客単価を向上**させることで、加速度的な成長が可能。

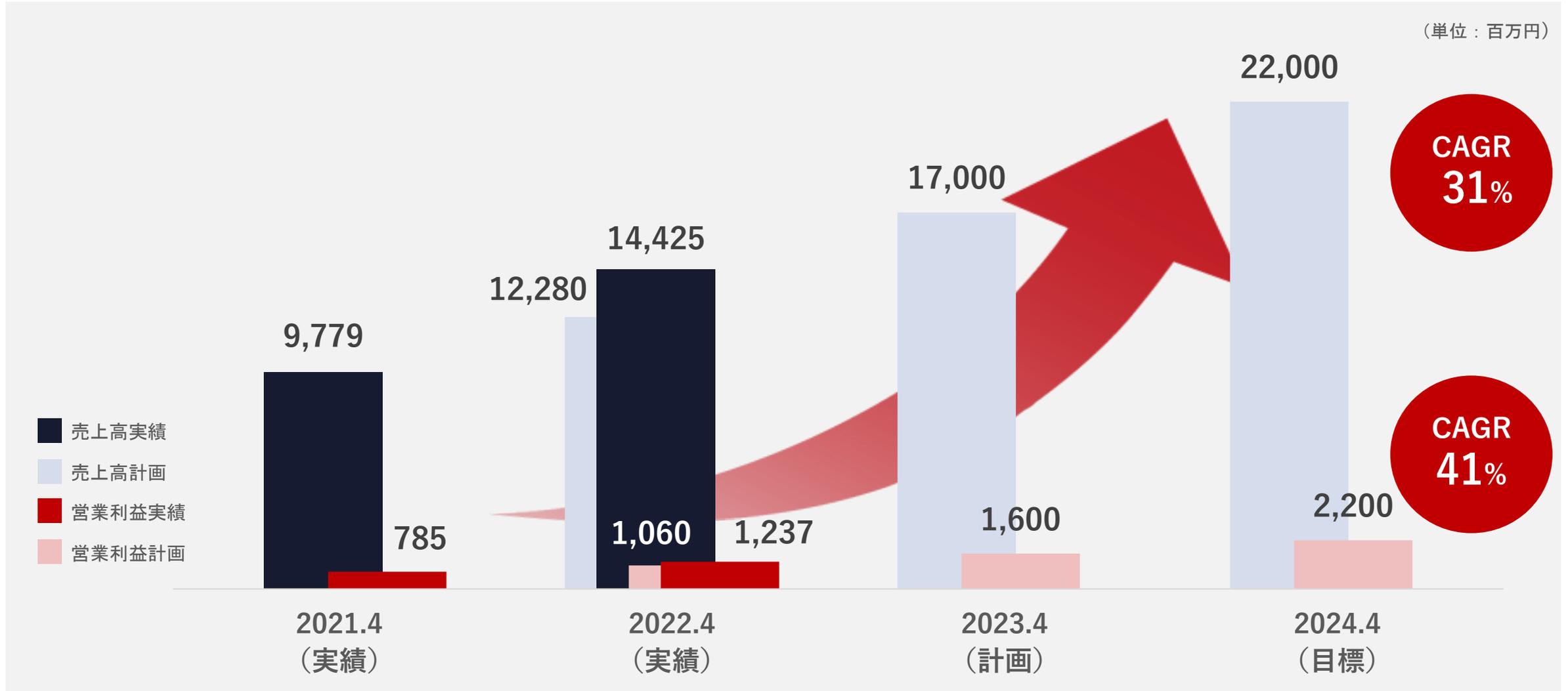




中期経営計画 (22.4~24.4)



2021年12月に開示した中期経営計画達成に向け、順調に進捗。



※計画にM&Aの影響は含まず

基本方針

プロダクトとAI技術を活かしてLTVマーケティングを進化・深耕することで、LTVマーケティング市場を開拓し高成長を目指す。

プロダクト戦略

Macbee PlanetのナレッジとAlpha・SmashのAI技術を融合

① LTV向上力のさらなる発展

AC事業

MT事業

Robee Smash 強化

② データ解析・コンサルのAI化

AC事業

ハニカム 強化

営業戦略

顧客基盤の拡大

③ 他業種への展開加速

AC事業

営業強化・人員増強
(M&A含む)

- ・コンサルタントの即戦力化と労働生産性のさらなる向上を実現
- ・新たな業種へも応用可能な技術基盤を構築

成長と特定顧客の影響を受けにくい
顧客ポートフォリオの実現

蓄積したデータと、LTVマーケティングのノウハウをAI化することで
労働生産性の向上とM&A推進のための基盤を構築。



蓄積した
ノウハウを
AI化

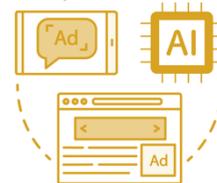


日本発の**CookieレスLTVソリューション**。ユーザーデータ・マーケティングROIを可視化し、AIによる分析、広告・プロダクトとの連携を実現。



Cookieに依存しない高度なIDソリューション

マルチチャネルなIDをリンクする柔軟なIDソリューションを提供し、Cookie規制時代にも成果創出



AIによる広告配信の効率化

オーディエンスの一元管理を可能にし、複数の広告チャンネルにまたがるオーディエンスセグメントを構築し最適な広告予算策定と広告配信をサポート



マーケティングROIの可視化・分析

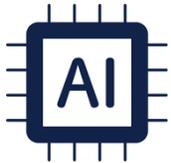
各マーケティング施策のROIを評価し可視化
プロダクトとのデータ連携により効率を
改善することで持続的な収益を提供

テクノロジーとコンサルティングを掛け合わせることでより
広告効果を高め、顧客提供価値で差別化することで規模を拡大。
 コンサルティングの付加価値を高め、中期経営計画の達成確度を向上。

顧客価値



クッキーに依存しない
 ためクッキー規制時代
 にも成果創出

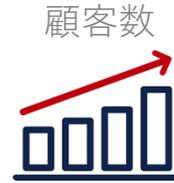


AIによりコンサルタン
 トの知見に依存しない
 サービス品質を提供



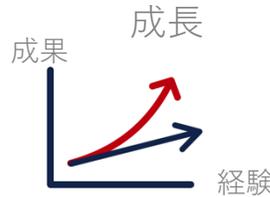
無駄なコストを削減し
 マーケティングROIが
 向上

当社業績への影響



顧客数

独自提案による
 新規顧客獲得数増



成長

成果

経験

労働集約業務が
 減り生産性増



顧客単価

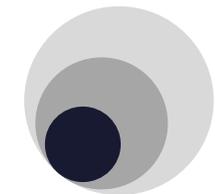
既存顧客の
 顧客単価増

中長期展開

採用による
 組織拡大

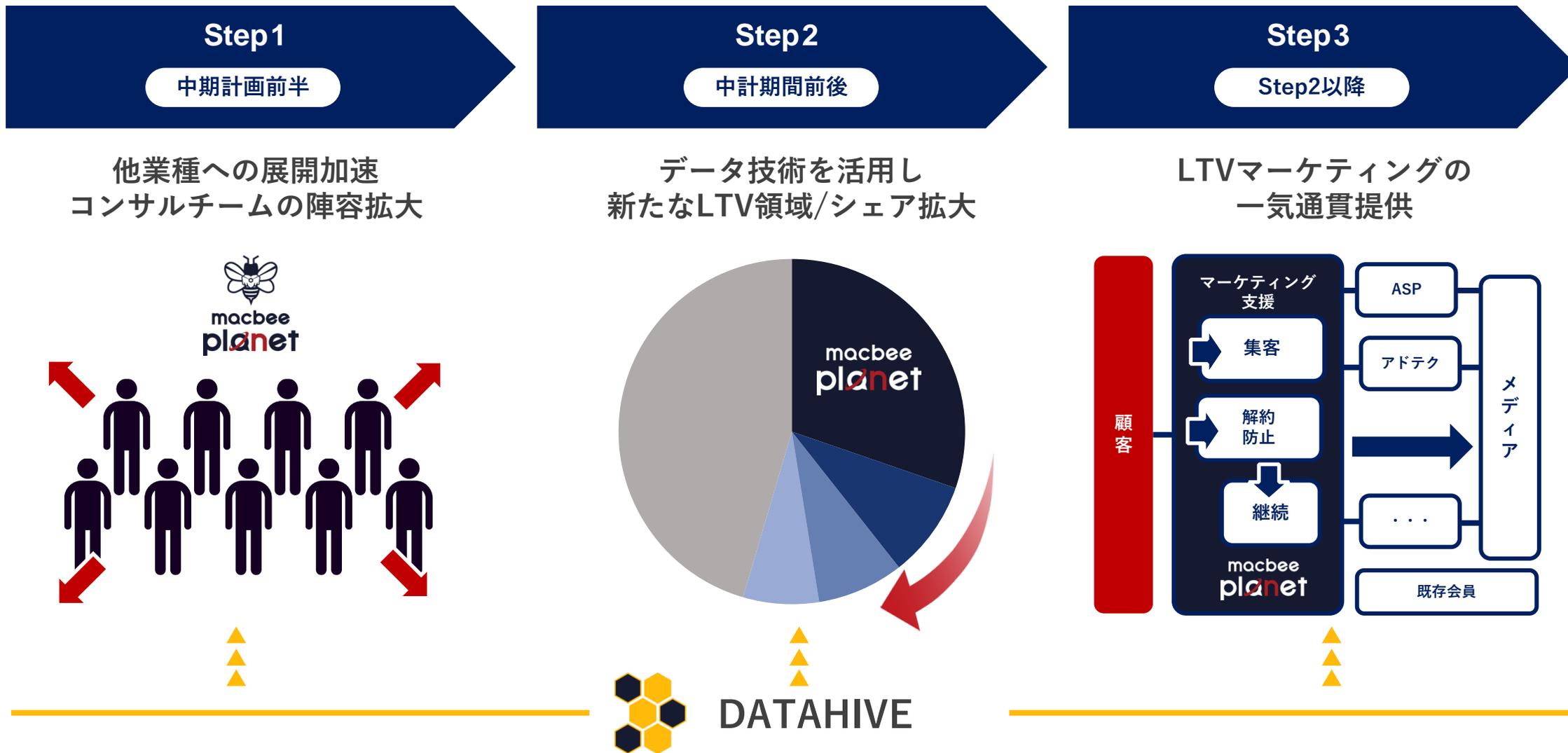


M&A先の
 バリュアップ



会社の成長状況に応じたM&Aの目的を設定。

M&A先はDATAHIVEを活用することで価値の最大化を実現。



3兆円のインターネット広告市場に加えて、
事業環境を捉えた新規事業を企画し、成長を実現。



新規事業

Web 3 を中心に、新規事業機会を模索



M&A戦略

M&Aにより展開加速



プロダクト戦略

既存/新規プロダクトにより新たな成長



営業戦略

型化・採用強化による既存事業の継続成長

LTVマーケティングの
進化・深耕

新規事業

M&A戦略

プロダクト戦略

営業戦略

FY23

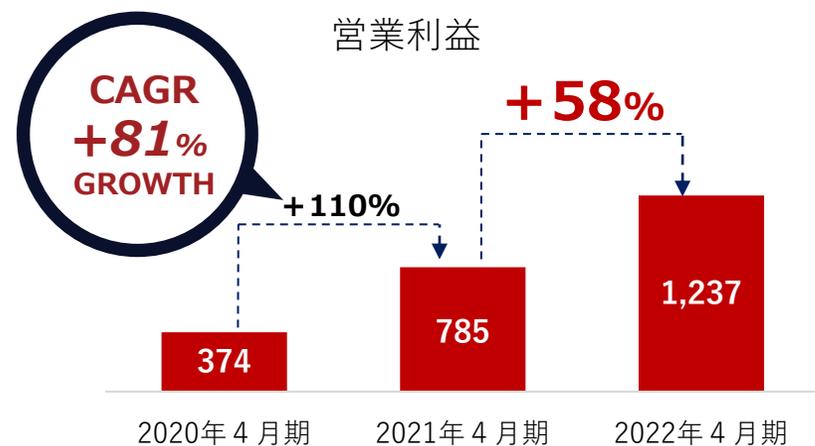
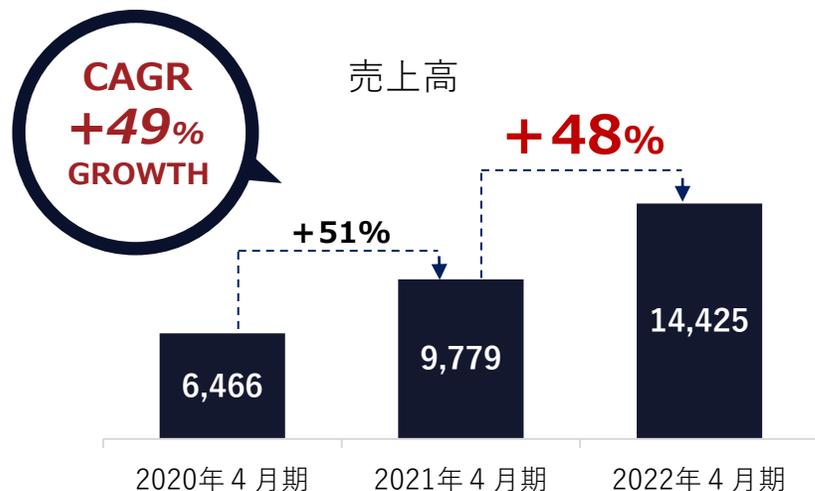




2022年4月期通期 決算概要

2022年4月期業績サマリー

■AC事業に加えMT事業が計画を上回る成長をし、売上高・営業利益共に**過去最高**を実現。

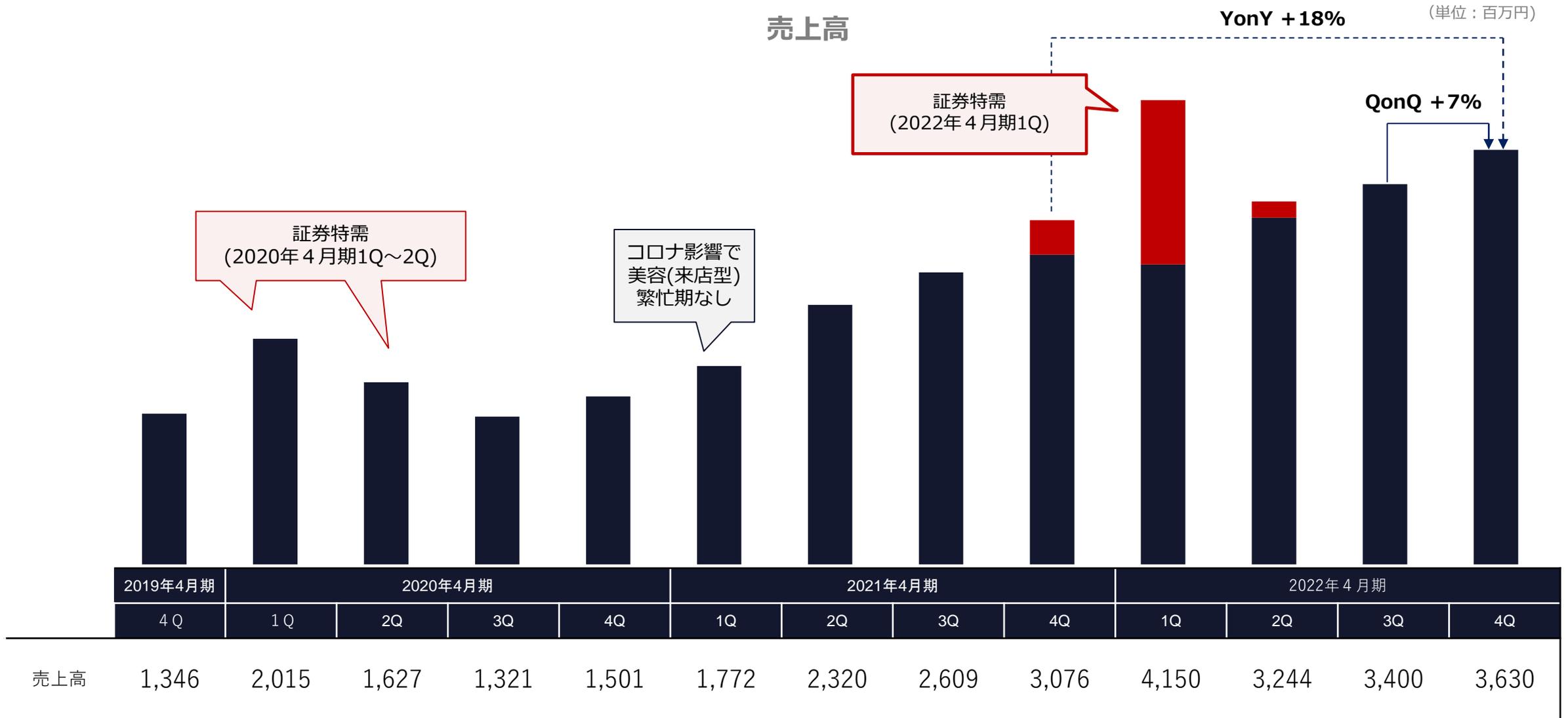


(単位：百万円)

	2022年 4月期 計画	2021年 4月期 実績	2022年 4月期 実績	計画比 進捗率	YoY 増減額	YoY 増減率
売上高	14,000	9,779	14,425	103%	+4,646	+48%
営業利益	1,200	785	1,237	103%	+452	+58%
営業 利益率	8.6%	8.0%	8.6%	-	+0.6pt	-

四半期売上高推移

■右肩上がりの売上高トレンドは継続。



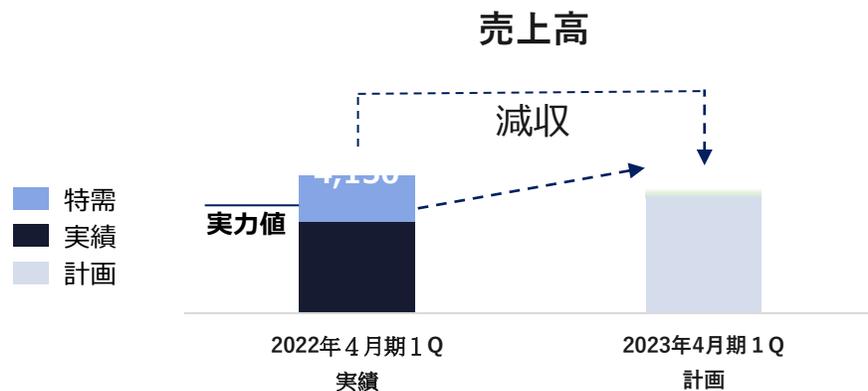
※2021年4月期から連結決算に移行したため、2019年4月期から2020年4月期の業績は単体数値を表示

2023年4月期業績予想

■売上高170億円・営業利益16億円と増収増益を継続見込み。

売上高			単位 (百万円)
2022年4月期	2023年4月期	増減率	
14,425	17,000	+18%	<ul style="list-style-type: none"> 新規プロダクトによる成果増及び新たな収益 新規顧客を獲得
営業利益			
1,237	1,600	+29%	<ul style="list-style-type: none"> 売上増加に伴う営業利益成長
営業利益率			
8.6%	9.4%	+0.8pt	<ul style="list-style-type: none"> 人員増強による人件費増加以外は概ね今期同等であり、販管費率は低下

1Q 特需があったため減収計画



通期 特需除く実力値から約30%成長





macbee
planet